



# خالی تر از خالی؛ دیگ بازاریابی تولیدات استان

اسعدی

امروزه بازارها دیگر محلی نیستند بلکه جهانی شده‌اند به همین دلیل تولیدکنندگان برای برقراری تماس با مشتریان و کنترل کانال‌های توزیع با مشکل مواجه هستند. از سویی توجه و نگرش درست به اهمیت بازاریابی و فروش در کسب و کارها، کلید موفقیت کسب و کار در دنیای بازاریابی و فروش امروزی است. رقابت شدید و سرعت تغییرات در بازارها و روندهای پیش بینی نشده اقتصادی باعث شده است اهمیت توجه به بازاریابی و فروش نسبت به چند سال گذشته دوچندان شود. لزوم برنامه ریزی منظم و رعایت اصول بازاریابی و فروش از عوامل حیاتی حفظ و نگه داشت جایگاه کسب و کارها در دنیای امروز است، این درحالی است که صنایع و واحدهای تولیدی خراسان شمالی یا همچنان از این مهم غافل یا اندرخم یک کوچه‌اند!

#### ❗بازاریابی چیست؟

«بازاریابی شامل تبلیغات مختلف و همچنین ترویج فروش برای یک محصول است. بازاریابی روشی است که در آن یک محصول به مصرف کنندگان و مشتریان معرفی می شود تا مصرف کننده بتواند با کالا و مزایای آن بیشتر آشنا و در نهایت برای خرید تشویق شود».
یک کارشناس بازاریابی با ارائه این تعریف می گوید: بهترین و مرغوب ترین کالاها نیز به

بازاریابی نیاز دارند چون بدون تبلیغات قطعاً مصرف کننده شناختی نسبت به محصول پیدا نخواهد کرد بنابراین در هر صنعتی، هر کالا یا محصولی نیاز به بازاریابی پیدا می‌کند. بازاریابی به فروش یک محصول کمک خواهد کرد. همه تلاش یک برند فروش خدمات و کالاهایی است که تولید می‌کند بنابراین بازاریابی کمک بزرگی به فروش در تجارت های مختلف می‌کند. «ایزائلو» می‌افزاید: یک برند خوب با شناساندن نام و محصولات خود به مخاطبان سعی می‌کند میزان آشنایی مصرف کننده با محصولاتش را بیشتر کند. نام های تجاری که شناخته شده تر هستند فروش بیشتری دارند چون مصرف کنندگان به اندازه کافی محصولات این برندها را می‌شناسند با این وجود هنوز هم نام‌های تجاری خوب تبلیغات و بازاریابی می‌کنند چون اهمیت تبلیغ محصول و کالا بسیار مهم است.

وی تصریح می‌کند: بدون بازاریابی، مخاطب از نوع محصول شناختی نخواهد داشت بنابراین برند یا تجارتي که بازاریابی نمی‌کند کمتر موفق خواهد بود. استفاده از بازاریابی همچنین برای ترویج یک محصول و افزایش شانس فروش آن اهمیت دارد.

وی اظهارمی‌کند: زمانی که یک محصول به اندازه کافی به مشتریان شناسانده و معرفی می‌شود آن‌ها می‌توانند به نوعی به فروش بیشتر محصولات کمک کنند. قطعاً تعریف کردن از یک محصول و بیان مزیت‌های آن باعث می‌شود

مشتریان جدیدتری اضافه شوند و در نهایت میزان فروش را بالا ببرند. فروش بیشتر کالا به موفقیت یک تجارت کمک می‌کند.

«ایزائلو» می‌گوید: بازاریابی همچنین به ایجاد یک رقابت سالم و خوب بین برندها کمک می‌کند. در بازاریابی هر برندی محصول خود را معرفی و نکات مثبت و مزیت‌های آن را بیان می‌کند بنابراین برندها تلاش بیشتری برای تولید محصولات با کیفیت می‌کنند و در این صورت در یک فضای سالم به رقابت می‌پردازند.

وی می‌افزاید: از طرفی بازاریابی باعث می‌شود نام یک برند نیز برای مخاطب و مصرف کننده به اندازه کافی شناخته شده باشد و هر چه میزان محبوبیت و شهرت یک نام تجاری بیشتر باشد، میزان فروش محصولات آن برند نیز بیشتر خواهد شد. بازاریابی می‌تواند به شناساندن و معرفی کیفیت و مرغوبیت یک محصول نیز کمک کند.

#### ❗بنای کسب و کار در گرو بازاریابی

در این پیوند، یک کارشناس اقتصادی می‌گوید: هر چند اکنون بسیاری از واحدهای تولیدی و صنایع خراسان شمالی برنامه اصولی بازاریابی و فروش را ندارند اما ایجاد واحد بازاریابی و فروش از دغدغه‌های بسیاری از بنگاه‌های کسب و کار است. «قاسمی»، شناسایی و جذب مشتریان مورد هدف، برنامه ریزی و اجرای تبلیغات پشیردی، قیمت گذاری محصولات، حفظ و نگه داشت مشتریان بالفعل، تجزیه و تحلیل داده‌های بازار و مشتریان، جهت دهی و هدایت فعالیت‌های

فروش، ارائه استراتژی‌هایی به منظور توسعه بازار و افزایش سهم بازار را از جمله وظایف واحد بازاریابی در هر صنعت یا کسب و کاری بر می‌شمرد و می‌افزاید: واحدهای صنعتی با توجه به این موارد، می‌توانند در جهت افزایش فروش تولیدات خود، گام‌های موثری بردارند.

وی می‌افزاید: ارتباط مستقیم واحد بازاریابی و فروش با اصلی‌ترین رکن هر کسب و کاری یعنی مشتری، باعث افزایش اهمیت و جایگاه این واحد شده است. از طرفی حفظ بقا و سودآوری سازمان‌ها در دنیای کسب و کار امروزی در گرو عملکرد حساب‌شده واحد بازاریابی و فروش است.

وی تأکید می‌کند: البته این به معنای نادیده گرفتن اهمیت سایر واحدها نیست ولی نمی‌توان از تأثیرگذاری و اهمیت بازاریابی و فروش نیز غافل شد.

#### ❗مشکل بازاریابی در تمام صنایع استان

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی نیز با تأکید بر اهمیت بازاریابی در واحدهای تولیدی استان، می‌گوید: متأسفانه تقریباً تمام واحدها و صنایع تولیدی خراسان شمالی، از موضوع مهم بازاریابی غافل شده‌اند و این امر موجب شده با وجود این که برخی تولیدات استان، خاص‌است در کشور به خوبی معرفی نشود.

«یحیی نیکدل» می‌افزاید: به عنوان نمونه در صنایعی مانند فولاد اسفراین و نیز آذین قرچ به عنوان بزرگ‌ترین واحد فولادی بخش خصوصی کشور، این قابلیت وجود دارد که هر قطعه‌ای به هر اندازه‌ای که قابل انتفاع شرکت‌هاست و حتی غلنتک‌های قطار و هر آن‌چه در صنایع بزرگ لازم است، تولید شود و انتظار داریم شرکت‌های فولادی، سیمان و پتروشیمی هر قطعه‌ای را که مورد نیازشان است به این شرکت‌ها سفارش دهند ولی این اتفاق نمی‌افتد.

وی بیان می‌کند: بخشی از این مشکل به خود این شرکت‌ها بازمی‌گردد که نتوانسته‌اند در زمینه بازاریابی به خوبی عمل کنند و باید در این حوزه بیشتر کار کنند.

وی اظهارمی‌کند: شرکت‌های تولیدی استان برای این که بتوانند فروش خود را افزایش دهند به گونه‌ای که هزینه‌های تولیدشان بالا نرود باید بازاریابی و ارتباطات خود را در سطح کشور با واحدهای مصرف‌کننده قوی‌کنند ولی متأسفانه به این مهم در استان کمتر توجه می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی می‌گوید: با توجه به این‌که با وجود تذکرها و توصیه‌های ارائه‌شده به واحدهای تولیدی برای بازاریابی، هنوز اقدامی از سوی آن‌ها انجام نشده است، تصمیم گرفته‌ایم به این موضوع ورود و مشکل را به شکلی برطرف کنیم.

«نیکدل» می‌افزاید: از این رو می‌خواهیم نامه‌ای به شکل کلی در رابطه با تولیدات صنایع استان و توانمندی‌های واحدهای تولیدی خراسان شمالی

به وزارت صنایع و معادن بزنیم و تولیدات استان را معرفی کنیم و از وزارتخانه بخواهیم خرید تولیدات خراسان شمالی به ویژه تولیدات خاص را به صنایع

#### یادداشت

## مزیت های بازاریابی

زهره اسدی

z.asadi@khorasannews.com



یک اقتصاددان مطرح معتقد است که «وقتی فروشی در کار نباشد، شرکتي نیز در کار نیست». این جمله به‌تنهایی به اهمیت ماهیت بازاریابی در فروش اشاره دارد، حیات شرکت‌ها و کارخانه‌های تولیدی به فروش وابسته است و فروش نیز بدون بازاریابی انجام نمی‌شود، بازاریابی‌فواید و مزیت‌های زیادی دارد که فروش بیشتر اولین مزیت بازاریابی است. زمانی که مردم با کالاهای تولیدشده از طریق بازاریابی آشنا می‌شوند، به راحتی احتمال خرید کالاهای تولیدی افزایش پیدا می‌کند و افزایش فروش به مثابه افزایش دارایی‌ها و اندوخته است.

افزایش آگاهی از دیگر مزیت‌های بازاریابی است، ممکن است بسیاری از بهترین مشتریان شما تبلیغات محصول و خدمات تان را صدها بار قبل از خرید دیده باشند. بسیاری از افراد روزانه با تبلیغات آنلاین و سنتی بسیاری مواجه می‌شوند و به جای این که به سرعت به خرید اقدام کنند سعی در

#### خبر مرتبط

رئیس خانه صنعت و معدن اعلام کرد:

## غفلت از بازاریابی به دلیل عوامل برون سازمانی

**اسعدی**– درگیری‌ها و عوامل برون سازمانی صنایع استان موجب شده است برخی صنایع خراسان شمالی به سمت بازاریابی نروند و از این مهم غافل شوند. رئیس خانه‌صنعت و معدن خراسان شمالی با اعلام این خبر در مصاحبه با خبرنگار ما گفت: بازار فرایند پیچیده‌ای است که دانش و تخصص خاص خود را دارد و تولیدکننده هرچقدرهم که قوی باشد اگر نتواند محصولات و خدماتش را به بازار عرضه کند، قطعاً موفق نخواهد بود. «حیدریان» اضافه کرد: بازاریابی و هنر حضور در بازار یکی از اساسی‌ترین ارکان تولید است. وی افزود: اما این که صنایع استان چقدر نتوانسته‌اند در

زمینه بازاریابی کار کنند موضوعی قابل بحث است. قطعاً تمام صنایعی که فعال هستند، به موضوع بازاریابی چه به شکل حرفه‌ای و چه آماتور پرداخته‌اند. وی بیان کرد: اما برخی صنایع خراسان شمالی به قدری درگیر عوامل برون سازمانی مانند بدهی‌های بانکی و مالیات هستند که دیگر فرصت پرداختن به موضوع بازاریابی را ندارند و پرداختن به دیگر مسائل برایشان اولویت دارد. وی تصریح کرد: چنان‌چه این واحدهای تولیدی حمایت شوند یا این که بتوانند آثار و شرایط و فشارهایی را که از بیرون بر آن‌ها حاکم است از بین ببرند، قطعاً به موضوع بازاریابی خواهند پرداخت.

## آگهی ابلاغ اجرائیه

بدین وسیله به شرکت چوب و صنعت طوس به شناسه ملی ۰۳۸۰۲۶۶۳۰۳ به شماره ثبت ۱۰۹۱۸ اداره ثبت شرکت‌هایی مشهد با نمایندگی آقای محمدرضا سمیع زاده مشهدی فرزند باقر به شماره ملی ۰۲۶۸۵۷۹۰۰۲ و شماره شناسنامه ۱۷۰۵ صادره مشهد ساکن مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ و آقای محسن مقدسیان فرزند محمد اسماعیل به شماره ملی ۰۷۴۵۲۵۶۰۷ و شماره شناسنامه ۱۲۴۷ صادره مشهد به نشانی مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ که مدیرعامل و رییس هیأت مدیره شرکت می باشند ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی شیروان به استناد سند رهنی شماره ۱۳۶۳۰ تاریخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۳ شیروان جهت وصول مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۴۹۵ ریال تا تاریخ ۰۵/۰۳/۱۳۹۷ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۱۳۵۰۹۷۰۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۲/۰۴/۱۳۹۷ مامور، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزبایی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

## صمد ابراهیم زاده- رئیس ثبت اسناد و املاک شیروان

۹۷۰۷۶۲۵۲/۹

## آگهی ابلاغ اجرائیه

بدین وسیله به شرکت چوب و صنعت طوس به شناسه ملی ۰۳۸۰۲۶۶۳۰۳ به شماره ثبت ۱۰۹۱۸ اداره ثبت شرکت‌هایی مشهد با نمایندگی آقای محمدرضا سمیع زاده مشهدی فرزند باقر به شماره ملی ۰۲۶۸۵۷۹۰۰۲ و شماره شناسنامه ۱۷۰۵ صادره مشهد ساکن مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ و آقای محسن مقدسیان فرزند محمد اسماعیل به شماره ملی ۰۷۴۰۵۲۵۶۰۷ و شماره شناسنامه ۱۲۴۷ صادره مشهد به نشانی مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ که مدیرعامل و رییس هیأت مدیره شرکت می باشند ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی شیروان به استناد سند رهنی شماره ۱۳۶۲۴ تاریخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۳ شیروان جهت وصول مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۶۳۰ ریال تا تاریخ ۰۵/۰۳/۱۳۹۷ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۱۲۷۰۹۷۰۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۲/۰۴/۱۳۹۷ مامور، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

## صمد ابراهیم زاده- رئیس ثبت اسناد و املاک شیروان

۹۷۰۷۶۲۴۸/۹

## آگهی ابلاغ اجرائیه

بدین وسیله به شرکت چوب و صنعت طوس به شناسه ملی ۰۳۸۰۲۶۶۳۰۳ به شماره ثبت ۱۰۹۱۸ اداره ثبت شرکت‌هایی مشهد با نمایندگی آقای محمدرضا سمیع زاده مشهدی فرزند باقر به شماره ملی ۰۲۶۸۵۷۹۰۰۲ و شماره شناسنامه ۱۷۰۵ صادره مشهد ساکن مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ و آقای محسن مقدسیان فرزند محمد اسماعیل به شماره ملی ۰۷۴۵۲۵۶۰۷ و شماره شناسنامه ۱۲۴۷ صادره مشهد به نشانی مشهد خیابان کوهسنگی خیابان حکیم نظامی ۴/۲۲ پلاک ۳۵ که مدیرعامل و رییس هیأت مدیره شرکت می باشند ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی شیروان به استناد سند رهنی شماره ۱۳۶۲۸ تاریخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۳ شیروان جهت وصول مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۲۵۲ ریال تا تاریخ ۰۵/۰۳/۱۳۹۷ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۱۳۶۰۹۷۰۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۲/۰۴/۱۳۹۷ مامور، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

## صمد ابراهیم زاده- رئیس ثبت اسناد و املاک شیروان

۹۷۰۷۶۲۴۳/۹

## آگهی ابلاغ اجرائیه

بدین وسیله به شرکت عصاره سازان شرق به شناسه ملی ۰۳۱۰۲۷۶۰۳۱ به شماره ثبت ۷۸۷ اداره ثبت شرکت‌هایی شیروان با نمایندگی آقای حسن راستا فرزند حسین به شماره شناسنامه ۸۸۵۹ صادره چالوس ساکن شیروان شهرک صنعتی و خانم سیده دلشاد میرشفیعی فرزند سیدجلال الدین به شماره ملی ۰۱۶۱۶۱۶۲۲۱۰۹۲۲ صادره مشهد به نشانی مشهد احمدآباد بین پل منتظری ابوذر غفاری پلاک ۳۱۶ که مدیر عامل و رییس هیأت مدیره شرکت می باشند ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی شیروان به استناد سند رهنی شماره ۱۳۶۲۷ تاریخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۳ شیروان جهت وصول مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۴۷۷ ریال تا تاریخ ۰۵/۰۳/۱۳۹۷ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۱۳۶۰۹۷۰۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳/۰۴/۱۳۹۷ مامور پست، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

## صمد ابراهیم زاده- رئیس ثبت اسناد و املاک شیروان

۹۷۰۷۶۲۵۱/۹